

今年提案再次关注高等教育改革

朱清时：依然困惑

本报特派记者 吉祥

在完成新生报到工作后,2日下午,全国政协委员、南方科技大学校长朱清时抵京参加两会。作为高校改革“试验田”,南方科技大学从筹建之初就一直广受关注,校长朱清时多年来一直为中国高校去行政化呐喊。今年两会,朱清时的提案再次关注中国高等教育改革。谈及现在的心境,朱清时直言“依然困惑”。



新生入学了 终于看到初步成果

2月28日,南方科技大学完成新生报到工作。从2009年成为筹建中的南科大校长,朱清时在历经重重困难之后,终于看到努力的初步成果——首届教改实验班45名学生。

3月2日下午,刚抵京的朱清时就遭到了记者的围堵堵截,自言因为近日疲惫而患感冒的他提及这45名新生,还是难掩兴奋。“我相信这45名学生将和我们一起度过的大学四年,会是他们一生最值得骄傲的四年。”朱清时表示,此前面对重重困难,辞职退出一直是自己的一个选项,“但现在招生了,新生入学了,退出这个选项就不存在了,一定要尽最大努力让这些学生接受一流的教育。”

为让学生接受一流的教育,除了已经选聘的多位一流学者,下个月,朱清时还将赴美招聘教师。虽然教育部此前已经公开表态支持南科大的教改探索,但南科大还是面临诸多困难。

“现在还是不能招收研究生。”朱清时表示,根据现行的教育法规,新筹建的南科大不能一步到位招收研究生。“如果见到教育部部长,我还是希望教育部能够让国务院学位委员会通过决议,让南科大这样的试点学校可以从筹建之初就招收研究生,哪一个研究型的大学不能招收研究生的?”

去行政化 不是官大的说了算

高等教育去行政化,是朱清时多年来一直鼓与呼的内容,今年两会期间朱清时的提案依旧关注高等教育改革。“建议重新审查修改教育法律法规,把一些对国家高等教育发展有不利影响的内容去掉。”朱清时说。

谈及《国家中长期教育改革和发展规划纲要》,朱清时评价说“很给力”,因为纲要中提到了高等教育去行政化的内容,“现在就看如何落实了。”

“去行政化不是不要教育部的管理,而是学校的运行是以学术为主导,不按照行政权力主导,不是谁的官大谁说了算。”朱清时表示,教育去行政化的呼声近几年越来越高,“明显看到教育界去行政化的问题越来越被大家重视,乃至很多高校公开遴选校长,而不是组织部派遣。”长期推动高等教育改革,朱清时乐见这种正在悄然发生的变化。朱清时说,现在他的一大心愿就是希望教育法规也能随之慢慢改变,以后越来越多的大学可自授学位、自授文凭。

高校应学术至上 高度有活力

2008年9月,不再担任中科大学校长一职后,朱清时原本的去路是到故宫做研究工作。“之所以愿意出任南科大校长,正是看中了中国高教改革‘试验田’的身份。”朱清时说,中国高等教育的问题很多,作为一辈子都在为中国高等教育改革奋斗的人,到退休时,却发现改革的成效并不大,“所以,当有个机会让我们去试一试,去实现我们的抱负时,肯定不能失去。”

谈及理想中的大学,朱清时说,自己理想的中国高校应该是高度有活力的,就是一个单纯的学术机构。“就好比梅兰芳剧团,剧团的所有人都围绕梅兰芳唱好戏在运转。”朱清时解释,高校应该围绕着怎么把学生教好、把科研做好开展工作,“大学就



朱清时接受采访。本报特派记者 吉祥 摄

应该是学术至上,不要赋予这样一个学术机构其它的职责。”

万元生活补助 是“风险补偿金”

朱清时表示,南科大筹建初期就募捐到200多万元。谈及未来学校经费来源,朱清时介绍,要使学校基金会的募捐基金成为学校经费的重要部分。“可能政府财政很长时间内都会是学校经费的主要来源,但如果学校经费四分之一或五分之一来自募捐,我们学

校的灵活性就大多了。”

因为有了这笔资金,南方科技大学给45名新生每人每年发放一万元生活补贴。“不是奖学金,不管学得好不好,我们就有这个干劲!”针对这一做法是否会对学生产生纵容的疑问,朱清时解释,南科大创办以来面临着诸多困难,学生加入南科大教改实验班,实际上分担了学校的风险。“他们需要跟我们签个协议,就是他们完全理解这个风险是什么,而且自愿承受风险。”朱清时说,给学生发补贴属于其承担这个风险的补偿。

住鲁委员热议南科大: 管办分离 改革才能推广

本报特派记者 杨凡

3月2日下午,从济南东站开往北京南的D62次列车上,三位来自高校的住鲁全国政协委员韩圣浩、陈德展、解士杰,针对高校去行政化问题,展开一场热烈讨论。南科大的改革能不能成功?有没有推广价值,成为委员们讨论的焦点。

山大威海分校校长、山东大学副校长,韩圣浩委员认为,现在很多高校都在做学校内部去行政化,但学校外部去行政化要解决起来却很难,现在的教育部属大学,“211”高校等划分,其实都是行政管理思维的体现。

韩圣浩的观点得到山东大学科技处处长陈德展的认同。“高校去行政化,核心问题在于行政主管部门把很多学术问题行政化管理,用行政手段管理学术。”陈德展说,“包括重点学科、博士点,都由教育部评审,引导学校向行政方向发展,这才是核心问题。能不能真正把权力给高校呢?”这一发问,又引起大家对近期受到广泛关注的南方科技大学教改的讨论。

因为三年没等来教育部关于招生的审批文件,南方科技大学宣布自授文凭和学位,3月1日该校首批教改实验班开学,45名学生放弃高考就读南科大。

陈德展认为,在维持现行的国家行政化管理制度的前提下,都来办与行政化完全分离的高校会遇到很大困难。

“只有真正实现教育的管办分离,南科大改革才能推广。”韩圣浩进一步补充说。

山东大学教授解士杰则认为,南科大的改革,三五年之内不要寄希望于盖棺论定,要一步一步来。“其实包括山东在内,各省份都可以找个高校做这种改革,自主招生、自授文凭。”

双举海参总经理李双举经销商年会上撂“狠话”

“不重视质量的经销商,取消加盟权!”

2月26日、27日两天,第6届双举海参经销商年会在威海召开。来自全国的双举海参经销商齐聚滨城,总结去年发展成果,谋划新一年的规划思路。在年会上,双举海参总经理李双举撂下这样的“狠话”——“不重视产品质量的经销商,不管经营业绩多好,一律取消加盟权!”其言凿凿,其情切切,充分体现双举海参对产品质量的重视。

来到加工厂 品尝“头锅参”

“在加盟双举之前,我考察过多家品牌,别说参观加工过程,就连加工方法,人家也不会告诉。”在参观双举海参加工厂时,李双举对经销商深有感触地说。他是老板也是经历了多曲折才加入双举大家庭的一员,谈起此次年会,他最大的意外就是,现在很多海参生产商将海参加工过程遮遮掩掩,弄得像雾里看花,李双举却在本次年会上做出大胆决定,邀请加盟商到双举海参加工厂参观,一探海参加工的真实全过程。

在加工厂,正值双举海参今年第一锅高压海参即将出锅,当

起重机械吊起八百多斤重的高压锅,准备把海参倒入清水槽内时,李双举大声喊道:“2011年的第一锅海参马上出锅了,咱自己家的人一定要先每人吃一个正宗的野生海捕参,自己鉴别一下质量。”高压锅盖打开,几百斤海参热水最涌向清水槽内,霎时整个车间内,充满野生海参鲜美的热气弥漫开来,大家的激情也一下被抬了起来,纷纷品尝起新年“头锅参”。“鲜味直往鼻子里喷”好像闻到了大海的气息……幸州加盟商冲连声高兴地说,听说报纸上刊登了总部双举海参会“跳舞”,泰安加盟商强克平现场做起了实验,硕大的海参掉到地上,果



李双举捞起刚出锅的海参请大家品尝,并说:“这就是正宗的野生海捕参,会跳舞的双举海参。”

真像跳舞一样直接弹了起来。

来自临沂的经销商李强利加盟双举海参已经5年了,他深有感触地说,通过这届年会的召开,目睹双举海参的发展成果,并实地参观了加工厂,让他对双举品牌有了重新认识,并坚定了今后继续跟定双举品牌的信心。

百余经销商感受文化节

年年开“年会”,今年创新多。为了这届经销商年会,双举海参的工作人员可是没少下功夫。

而通过幻灯片展示一年的发展成果,也是其中的亮点之一。

双举海参去年取得的发展成就令人瞩目,在全国各加盟店生意蒸蒸日上之时,双举海参在南京的直营店开业仅几个月,营业额就直线飙升,并以放心的产品质量,在南京市民中取得良好反响。而威海双举总店在去年开始的“首届双举海参文化节”,举办了一系列精彩纷呈的活动,更是受到人们的普遍关注。

李双举赴广州支持亚运

会、消费者见证双举会“跳舞”的海参、首届双举海参俯卧撑大赛、冬泳人海上“祥云”、双举请你来活动……当双举海参的这些“文化”活动通过幻灯片现场展示出来时,百余名加盟商和他们的家属,看到他们加盟的品牌去年有过这样一系列的大动作,都表示非常震惊,工作人员向大家介绍,威海市政府对海参的质量问题也特别重视,并采取现场观摩会、举办海参养生文化节等多种形式的促销活动。

在威海,无论是大环境,还是小气候,都在唱响着一个主题:质量为本。这让与会的加盟商深深感受到“质量”在海参流通环节的重要性。

发展靠质量 全国一盘棋

在社会高速发展的今天,产品质量良莠不齐,顾客主动给商家写感谢信的事情已经时有发生,但是,在双举海参这样的事情却经常发生。去年,双举海参收到的顾客感谢信、贺年片加起来几乎有一人高,威海双举海参总店员工的手里,顾客的感谢

短信更是不计其数。

李双举在年会上表示,顾客给商家写感谢信的事实,充分说明了一个道理,那就是产品质量是赢得顾客的根本,如果失去这条根,不仅失信于顾客,企业的发展就更无从谈起。

泰安双举海参专卖店强克平在年会上谈到这样一件事:有一位姓叶的顾客每年都来本店买海参送客户,有一次跟客户一起在某酒店吃饭,饭桌上有道海参,客户品尝后对海参质量不满意,李双举对酒店提出建议,以后要到双举专卖店购买海参。强克平说,这充分说明了双举海参已经用高质量的产品语言,征服了消费者的心,有了质量做根基,无需过多的推销技巧,顾客会主动上门。

李双举说,无论是海参发展的大环境还是小气候,都要靠经销商严把产品质量关,双举海参经销商要有“全国一盘棋”的思想,共同将品牌做大做强。同时,他也毫不留情地表示,“不重视产品质量的经销商,坚决取消加盟权!”

姜浩荣